

Lateinamerikas internationale Wettbewerbsfähigkeit: unzureichender technologischer Fortschritt und begrenzt funktionsfähige Innovationssysteme beschränken das gesamtwirtschaftliche Wachstumspotenzial

Sangmeister, Hartmut

Veröffentlichungsversion / Published Version
Arbeitspapier / working paper

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:
GIGA German Institute of Global and Area Studies

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Sangmeister, H. (2002). *Lateinamerikas internationale Wettbewerbsfähigkeit: unzureichender technologischer Fortschritt und begrenzt funktionsfähige Innovationssysteme beschränken das gesamtwirtschaftliche Wachstumspotenzial*. (Brennpunkt Lateinamerika, 2). Hamburg: Institut für Iberoamerika-Kunde. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-443021>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-NC Lizenz (Namensnennung-Nicht-kommerziell) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY-NC Licence (Attribution-NonCommercial). For more information see: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0>



BRENNPUNKT LATEINAMERIKA

POLITIK · WIRTSCHAFT · GESELLSCHAFT

INSTITUT FÜR IBEROAMERIKA-KUNDE HAMBURG

Nummer 2

31. Januar 2002

ISSN 1437-6148

Lateinamerikas internationale Wettbewerbsfähigkeit

Unzureichender technologischer Fortschritt und begrenzt funktionsfähige Innovationssysteme beschränken das gesamtwirtschaftliche Wachstumspotenzial

Hartmut Sangmeister

„Competitividad – el motor del crecimiento“. Unter diese Überschrift hat die Banco Interamericano de Desarrollo ihren Jahresbericht 2001 über wirtschaftlichen und sozialen Fortschritt in Lateinamerika gestellt. Sofern Wettbewerbsfähigkeit der Motor wirtschaftlichen Wachstums ist, sind die Zukunftsperspektiven für viele lateinamerikanische Volkswirtschaften nicht sonderlich günstig. Im Ranking der internationalen Konkurrenzfähigkeit nehmen die meisten lateinamerikanischen Staaten nur hintere Plätze ein. Die Statistiken sprechen eine deutliche Sprache: In einem aktuellen Vergleich der Wettbewerbsfähigkeit von 75 Ländern, den das World Economic Forum (WEF) veröffentlicht hat, rangieren auf den sechs letzten Plätzen mit Paraguay, Nicaragua, Ekuador, Honduras und Bolivien fünf lateinamerikanische Volkswirtschaften. Lateinamerikanische Staaten sind weder in der Liste der wichtigsten Welthandelsländer aufgeführt, noch tauchen sie in der Spitzengruppe des technischen Fortschritts auf. Innovationsfähigkeit sowie die Fähigkeit, sich an neue Technologien anzupassen und diese weiterzuentwickeln, sind für die mittel- bis längerfristige Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften – und damit auch für deren gesamtwirtschaftliche Wachstumschancen – von entscheidender Bedeutung. Um die technologische Kapazität zu erhöhen, bedarf es in Lateinamerika einer ergebnisorientierten Bildungs- und Technologiepolitik.

1. Lateinamerika im Welthandel

Die World Trade Organization (WTO) hat mit ihren „International Trade Statistics 2001“ einen umfassenden Überblick über die Situation des Welthandels geliefert, in dem Lateinamerika nur eine untergeordnete Rolle spielt. Zwar konnte die Region ihre Warenexporte während der zurückliegenden Dekade (1990-99) jährlich um 9% steigern und lag damit deutlich über den jährli-

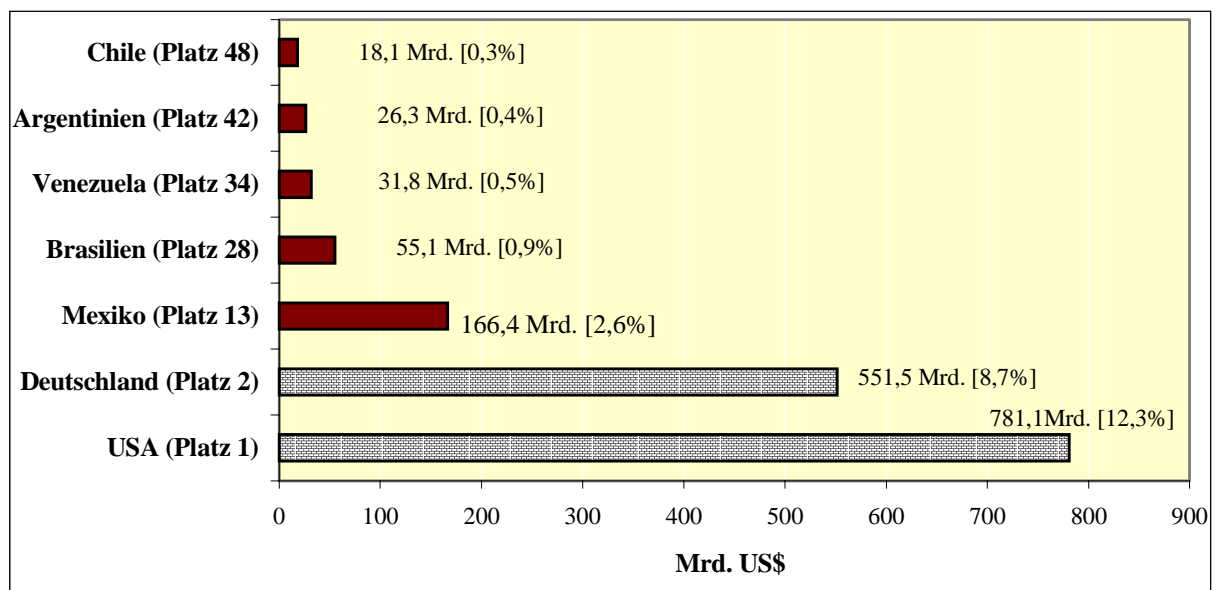
chen Zuwachsraten der globalen Exporte von 7%; auf den ersten zehn Plätzen der Weltexporteure sind lateinamerikanische Volkswirtschaften aber nicht vertreten. Angaben der Weltbank zufolge entfielen auf die lateinamerikanischen und karibischen Staaten, in denen im Jahr 2000 fast 9% der Weltbevölkerung lebten und wo 6,4% der globalen Wertschöpfung erwirtschaftet wurden, nur 5,6% der weltweiten Exporte und 5,8% der

gesamten Importe. In der WTO-Exportrangliste für das Jahr 2000 taucht erst auf Platz 13 mit Mexiko ein lateinamerikanisches Land auf und Brasilien – gemessen am Bruttoinlandsprodukt (BIP) immerhin die neuntgrößte Volkswirtschaft der Welt – nimmt bei der globalen Warenausfuhr lediglich den 28. Rang ein. Neben diesen beiden Ländern ist Lateinamerika in der Liste der 50 größten Welthandelsländer bei den Exporten nur noch mit Venezuela, Argentinien und Chile auf hinteren Plätzen vertreten (vgl. Abbildung 1). Noch ungünstiger schneidet Lateinamerika bei den globalen Exporten kommerzieller Dienstleistungen ab: in der Rangliste der weltweit 50 größten Dienstleistungsexporteure werden lediglich Mexiko (Platz 27) und Brasilien (Platz 33) aufgeführt. Während weltweit Dienstleistungen bereits knapp 19% der Ausfuhrerlöse ausmachen, erreichen sie im lateinamerikanischen Durchschnitt nur 14%.

Lateinamerikas Außenwirtschaft hat sich von dem Exportmodell des Kolonialzeittyps zwar schon längst verabschiedet und es werden kei-

neswegs mehr überwiegend unverarbeitete Primärgüter gegen Industriegüter getauscht. Aber der Anteil industriell verarbeiteter Produkte an der gesamten Warenausfuhr liegt in Lateinamerika mit 48% noch erheblich unter dem entsprechenden Durchschnittswert für alle Entwicklungsländer mit niedrigem und mittlerem Einkommen (64%) und ist weit von dem Standard des Welthandels entfernt, bei dem im Jahre 1999 auf Industriegüter 79% der Gesamtexporte entfielen. Die Ausfuhrerlöse für Industriegüter hoher technologischer Komplexität (wie z.B. Flugzeuge, Computer, Arzneimittel, wissenschaftliche Instrumente), die in der Regel das Ergebnis intensiver Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen sind, machen in Lateinamerika lediglich 14% der gesamten Einnahmen aus dem Export von Waren aus, in Ostasien hingegen über 30% und bezogen auf den Welthandel 21%. In Ländern wie Honduras, Paraguay und Venezuela beträgt der Anteil der *High-tech*-Produkte an der Warenausfuhr lediglich 3%.

Abbildung 1: Rangplätze führender lateinamerikanischer Exportnationen im Welthandel 2000
Ausfuhrerlöse in Mrd. US\$ (Anteile an dem weltweiten Warenexport in %)



Quelle: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2001*, Geneva 2001.

Bei Produkten mit höherer Wertschöpfung, für die im Welthandel die höchsten Zuwachsraten registriert werden, sind lateinamerikanische Volkswirtschaften am Weltmarkt bislang nicht sonderlich erfolgreich. Es sind aber gerade diese Produkte, bei denen die Nachfrage bei steigenden Einkommen am stärksten zunimmt, während für Primärprodukte die Einkommenselastizitäten der Nachfrager in den Industrieländern Westeuropas

und Nordamerikas – den Hauptabnehmern lateinamerikanischer Produkte – vergleichsweise niedrig sind. Die weltweite Ausfuhr von unverarbeiteten Agrarprodukten und Rohstoffen konnte in der zurückliegenden Dekade nur wesentlich geringer gesteigert werden als der Export von Industriegütern. Zwar profitierten einige lateinamerikanische Länder – Venezuela, Ekuador, Mexiko und Kolumbien – von dem zeitweiligen Preisan-

stieg für Rohöl und auch bei Kupfer und Zucker wurden beachtliche Weltmarktpreiserhöhungen notiert, durch die sich die Deviseneinnahmen von Chile und mehreren karibischen Staaten verbesserten. Bei anderen Primärprodukten mussten lateinamerikanische Exporteure hingegen Preisabschläge hinnehmen, die bei Kaffee besonders ausgeprägt waren. Die Exporterlöse zentralamerikanischer Staaten gerieten durch die protektionistische Bananenmarktordnung der Europäischen Union (EU) unter Druck. Insgesamt haben die Erfahrungen der letzten Jahre gezeigt, dass sich den lateinamerikanischen Volkswirtschaften ohne eine stärkere Diversifizierung ihrer Ausführprodukte nur begrenzte Möglichkeiten bieten, eine bedeutendere Rolle im Welthandel zu spielen.

2. Lateinamerikas internationale Wettbewerbsfähigkeit

Um durch verstärkte Beteiligung am internationalen Handel mit Waren und Dienstleistungen zusätzliche Wachstumschancen nutzen zu können,

müssen die lateinamerikanischen Volkswirtschaften auf dem Weltmarkt wettbewerbsfähig sein. Auch in dieser Hinsicht schneiden Anbieter aus Lateinamerika nicht sonderlich günstig ab: im *Ranking* der internationalen Wettbewerbsfähigkeit nehmen die meisten lateinamerikanischen Staaten nur hintere Plätze ein. In einem Vergleich der gesamtwirtschaftlichen Wachstumschancen und der Wettbewerbsfähigkeit von 75 Ländern, den das *World Economic Forum* (WEF) in seinem „*Global Competitiveness Report 2001*“ veröffentlicht hat, rangierten bei der internationalen Wettbewerbsfähigkeit auf den sechs letzten Plätzen fünf lateinamerikanische Volkswirtschaften – neben Bangladesch. Und selbst Chile, das bestplatzierte lateinamerikanische Land, das innerhalb der Region ein Vorreiter bei marktorientierten wirtschaftspolitischen Reformen war, gelangte in dem WEF „*Current Competitiveness Ranking 2001*“ nur auf Platz 29 und bei den gesamtwirtschaftlichen Wachstumschancen auf Platz 27 (vgl. Tabelle 1).

Tabelle 1: Wachstumschancen und Wettbewerbsfähigkeit lateinamerikanischer Volkswirtschaften 2001 im internationalen Vergleich

Land	Gesamtwirtschaftliche Wachstumschancen 2001 Rangplatz (von 75)	Land	Internationale Wettbewerbsfähigkeit 2001 Rangplatz (von 75)
<i>Zum Vergleich: Finnland</i>	1	<i>Zum Vergleich: Finnland</i>	1
USA	2	USA	2
Deutschland	17	Deutschland	4
Chile	27	Chile	29
Costa Rica	35	Brasilien	30
Trinidad & Tobago	38	Trinidad & Tobago	34
Mexiko	42	Jamaika	40
Brasilien	44	Uruguay	46
Uruguay	46	Panama	48
Argentinien	49	Costa Rica	50
Dominikan. Republik	50	Mexiko	51
Jamaika	52	Argentinien	53
Panama	53	Kolumbien	56
Peru	55	Dominikan. Republik	59
El Salvador	58	Peru	63
Venezuela	62	El Salvador	64
Kolumbien	65	Venezuela	66
Guatemala	66	Guatemala	69
Bolivien	67	Paraguay	70
Ekuador	68	Nikaragua	71
Honduras	70	Ekuador	72
Paraguay	72	Honduras	74
Nikaragua	73	Bolivien	75

Quelle: World Economic Forum, *Global Competitiveness Report 2001*, Geneva 2001.

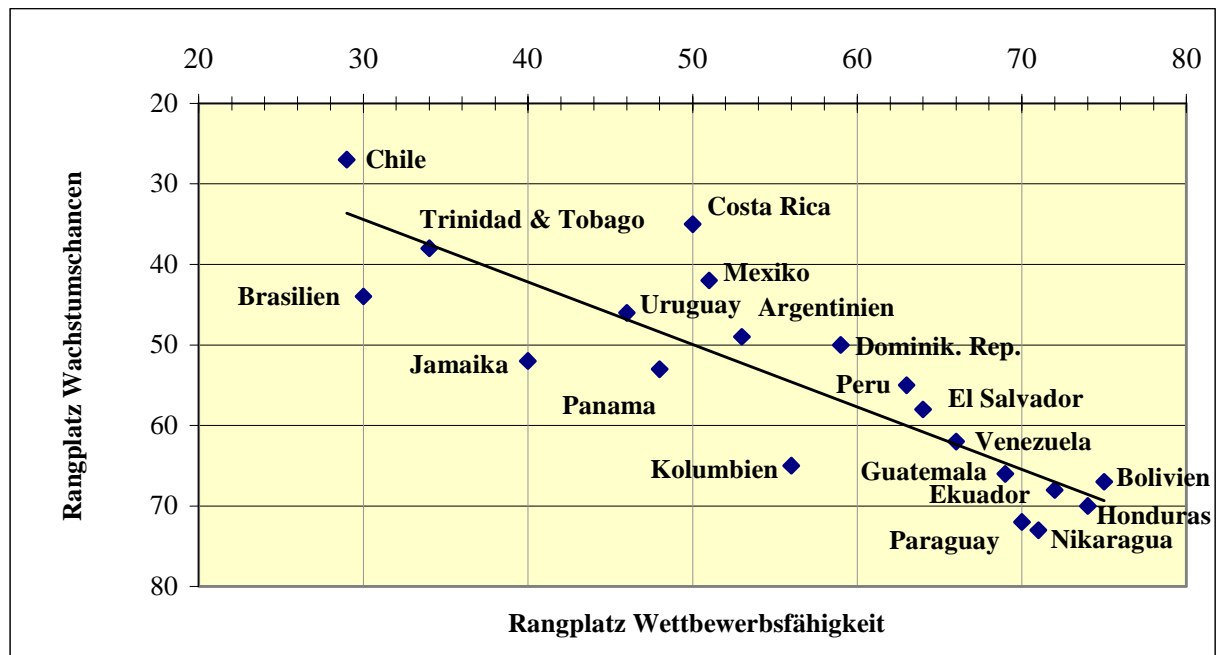
Für zwölf der 20 in dem „*Global Competitiveness Report 2001*“ berücksichtigten lateinamerikanischen Volkswirtschaften wird die internationale Wettbewerbsfähigkeit im Vergleich zu den

gegenwärtigen Wachstumschancen schlechter eingestuft; höher als es in den gesamtwirtschaftlichen Wachstumschancen zum Ausdruck kommt, bewertet das WEF die internationale Wettbe-

werbsfähigkeit von Brasilien, Jamaika und Kolumbien. Tendenziell gilt, dass die Wachstumschancen der lateinamerikanischen Volkswirtschaften um so niedriger sind, je geringer ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit ist (vgl. Abbildung 2). Aber auch Volkswirtschaften, deren Wachs-

tumschancen gegenwärtig als vergleichsweise günstig eingeschätzt werden, drohen mittelfristig zurückzufallen, wenn sie bei der internationalen Wettbewerbsfähigkeit den Anschluss verpassen.

Abbildung 2: Internationale Wettbewerbsfähigkeit und Wachstumschancen lateinamerikanischer Volkswirtschaften



Quelle: Tabelle 1.

Die lateinamerikanischen Volkswirtschaften haben sich zwar von der über mehrere Dekaden verfolgten importsubstituierenden Industrialisierungsstrategie verabschiedet und sie streben zunehmend eine zumindest selektive Weltmarktintegration an. Aber sich durch Liberalisierung der Außenwirtschaft und durch den Abbau von Zollmauern dem Wettbewerb von außen zu stellen, ist noch keine Gewähr für internationale Wettbewerbsfähigkeit. Internationale Wettbewerbsfähigkeit bedeutet auch mehr als Produktdifferenzierung und Kostenführerschaft. Kostenführerschaft in einem Segment des Weltmarktes lässt sich in der Regel nur durch eine Kombination aus natürlichen Standortvorteilen, Lohnkostenvorteilen, volumenbedingter Kostendegression, modernen technischen Produktionsanlagen und günstigen Rahmenbedingungen erreichen. Die meisten lateinamerikanischen Volkswirtschaften können daher eine erfolgreiche Eingliederung in den Weltmarkt nur selektiv ansteuern, d.h. nur in denjenigen Bereichen, in denen es ihnen gelingt, auf der Basis des gegebenen Komplexes von

natürlichen Ressourcen, Humankapital sowie Sach- und Finanzkapital eine international konkurrenzfähige industrielle Fertigungs- und Vermarktungskompetenz zu entwickeln.

Nicht Staaten oder Volkswirtschaften stehen auf dem Weltmarkt miteinander in Wettbewerb, sondern es sind Unternehmen, die in verschiedenen Segmenten des Weltmarktes um Nachfrager konkurrieren. Um international wettbewerbsfähig agieren zu können, müssen Rahmenbedingungen vorhanden sein, welche die Attraktivität der Unternehmen als Anbieter im Leistungswettbewerb begünstigen. Neben einem Klima gesamtwirtschaftlicher Stabilität und außenwirtschaftlicher Offenheit gehören zu diesen Rahmenbedingungen die Qualität der öffentlichen Institutionen, technologische Kompetenz und die Akzeptanz von Innovationen in einer Gesellschaft.

Die empirischen Ergebnisse international vergleichender Analysen deuten darauf hin, dass die Qualität der Rahmenbedingungen für Wettbewerbsfähigkeit mit dem Pro-Kopf-Einkommensniveau eines Landes stärker korreliert als mit der

gesamtwirtschaftlichen Wachstumsdynamik. Für Lateinamerika ergibt sich allerdings ein differenzierteres Bild. Untersuchungen der *Banco Interamericano de Desarrollo* (BID) zufolge schneiden zehn von zwanzig lateinamerikanischen Volkswirtschaften bei einem Vergleich der Rahmenbedingungen für internationale Wettbewerbsfähigkeit schlechter ab, als es ihrem Pro-Kopf-Einkommensniveau entsprechend zu erwarten wäre, darunter Argentinien, Kolumbien, Uruguay und Venezuela. Lediglich Chile werden im lateinamerikanischen Vergleich herausragende makroökonomische Rahmenbedingungen und herausragende öffentliche Institutionen in Relation zu dem Einkommensniveau des Landes attestiert. Für Costa Rica, die Dominikanische Republik und Jamaika wird die technologische Kompetenz – gemessen an dem Einkommensniveau – als deutlich höher bewertet. Der Kategorie „herausragend“ im Verhältnis zu dem erreichten Pro-Kopf-Einkommen werden im lateinamerikanischen Vergleich auch Brasiliens makroökonomische Rahmenbedingungen und die öffentlichen Institutionen Boliviens zugeordnet. Der Beurteilung der öffentlichen Institutionen liegt der *WEF-Public Institutions Index* zugrunde, der u.a. die Qualität öffentlicher Ausschreibungsverfahren, die Unabhängigkeit der Justiz und das Ausmaß von Korruption in der öffentlichen Verwaltung erfasst. Die schlechtesten Werte bei diesem Index erreichen Guatemala, Honduras und Paraguay.

Die Mängeldiagnose der internationalen Wettbewerbsfähigkeit lateinamerikanischer Volkswirtschaften, die von der BID vorgelegt wurde, nennt Kreditrestriktionen als eines der wesentlichen Probleme, mit denen sich Unternehmen in Lateinamerika konfrontiert sehen. Trotz der Reformbemühungen zurückliegender Jahre bleibt die Leistungsfähigkeit lateinamerikanischer Finanzmarktsysteme hinter internationalen Standards zurück, insbesondere im Hinblick auf die Bankenaufsicht, die Gestaltung von Finanzmarktregulierungen sowie bei dem Gläubigerschutz. Die öffentlichen Banken, deren Beteiligung in den Finanzsystemen Lateinamerikas noch immer mehr als doppelt so hoch ist wie in den westlichen Industrieländern, sind zu einer Ausweitung der Finanzdienstleistungen und zu einer effizienten Kreditvergabe nur begrenzt in der Lage. Die staatlichen Banken können sich von ihrer traditionellen Aufgabe rationierter Kreditvergabe für einzelne Wirtschaftszweige oder Entwicklungsprojekte nur allmählich verabschieden. Vor allem für kleine Unternehmen wirkt sich die bislang unzureichende Herausbildung des Universalbankgeschäftes in Lateinamerika nachteilig aus.

Zwar sind in mehreren lateinamerikanischen Ländern (z.B. in Bolivien, Peru, El Salvador) relativ erfolgreiche Mikrofinanzierungssysteme entstanden, aber deren Kreditprogramme sind begrenzt, die Stückkosten ihrer Dienstleistungen sind sehr hoch und sie sind häufig von staatlichen Subventionen oder Zuschüssen ausländischer Geber abhängig.

Lateinamerikanische Unternehmen sehen sich aber nicht nur mit Leistungsschwächen des Finanzsektors konfrontiert, sondern auch die Schwerfälligkeit der staatlichen Bürokratie und die hohe Regulierungsdichte der öffentlichen Verwaltungen behindern die Dynamik risiko- und innovationsbereiter Unternehmen. So müssen beispielsweise in Kolumbien 17 verschiedene Verwaltungsschritte mit einer durchschnittlichen Dauer von insgesamt 55 Arbeitstagen durchlaufen werden, bevor ein neues Unternehmen seine Geschäfte legal aufnehmen kann. In Brasilien und Mexiko erfordert diese Prozedur 15 verschiedene Verwaltungsschritte, für die 67 bzw. 112 Arbeitstage benötigt werden, in Argentinien und Chile dauern die erforderlichen zwölf Verwaltungsvorgänge 71 bzw. 78 Arbeitstage; in Peru können *Start-ups* hingegen bereits nach vier Verwaltungsakten ihren Geschäftsbetrieb aufnehmen und sie müssen damit lediglich ein Drittel der Verwaltungsvorgänge durchlaufen, wie sie im Durchschnitt der lateinamerikanischen Länder bei einer Unternehmensgründung anfallen. Hohe Verwaltungshürden für Unternehmensgründungen wirken wie Marktzutrittsschranken für neue Anbieter; sie behindern damit nicht nur den Wettbewerb, sondern sie erschweren auch die Mobilisierung des ökonomischen Kreativitäts- und Innovationspotenzials einer Gesellschaft.

3. Innovationsfähigkeit und technologische Kompetenz

Lateinamerika kann nicht mehr als ein Produktionsstandort mit komparativen Vorteilen bei der Nutzung unqualifizierter Arbeit gelten. Die Region ist zwar noch weit entfernt von dem Ausbildungsniveau der Bevölkerung, wie es beispielsweise die ostasiatischen „Tigerstaaten“ erreicht haben, aber der überwiegende Teil der lateinamerikanischen Bevölkerung hat mindestens eine abgeschlossene Primarschulbildung. Die Bildung von Produktionsschwerpunkten mit der Nutzung völlig unqualifizierter Arbeit – die es in anderen Weltregionen im Überfluss gibt – stellt daher für Lateinamerika keinen Wettbewerbsvorteil dar. Entscheidend für Preis-Kosten-orientierte Wettbewerbsstrategien sind ohnehin nicht allein die absoluten Lohnkosten je Arbeitnehmer, sondern

u.a. die Anpassung der Lohnkosten an die Entwicklung der Arbeitsproduktivität, d.h. die Lohnstückkosten. Zwar ist die Arbeitsproduktivität in Lateinamerika im Verlauf der neunziger Jahre des 20. Jahrhunderts um 0,74% p.a. angestiegen (während sie in der Vordekade sogar jährlich um durchschnittlich 1,4% gesunken war), aber diese Produktivitätszuwächse waren sehr moderat im Vergleich mit den Verbesserungen der Arbeitsproduktivitäten, die während derselben Periode in Ostasien, Osteuropa und in den westlichen Industrieländern erzielt werden konnten (vgl. Abbildung 3). Als Gründe für die im internationalen Vergleich niedrige Arbeitsproduktivität in lateinamerikanischen Volkswirtschaften werden nicht nur Mängel der formalen Erziehungs- und Berufsausbildungssysteme genannt, sondern auch die (schlechte) Qualität der Arbeitsbeziehungen, d.h. der Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern auf allen Ebenen. Meinungsumfragen zufolge glauben beispielsweise in Brasilien weniger als 10% der Arbeitnehmer, dass ihre Arbeitgeber vertrauenswürdig seien, in Argentinien und Paraguay sogar weniger als 5%.

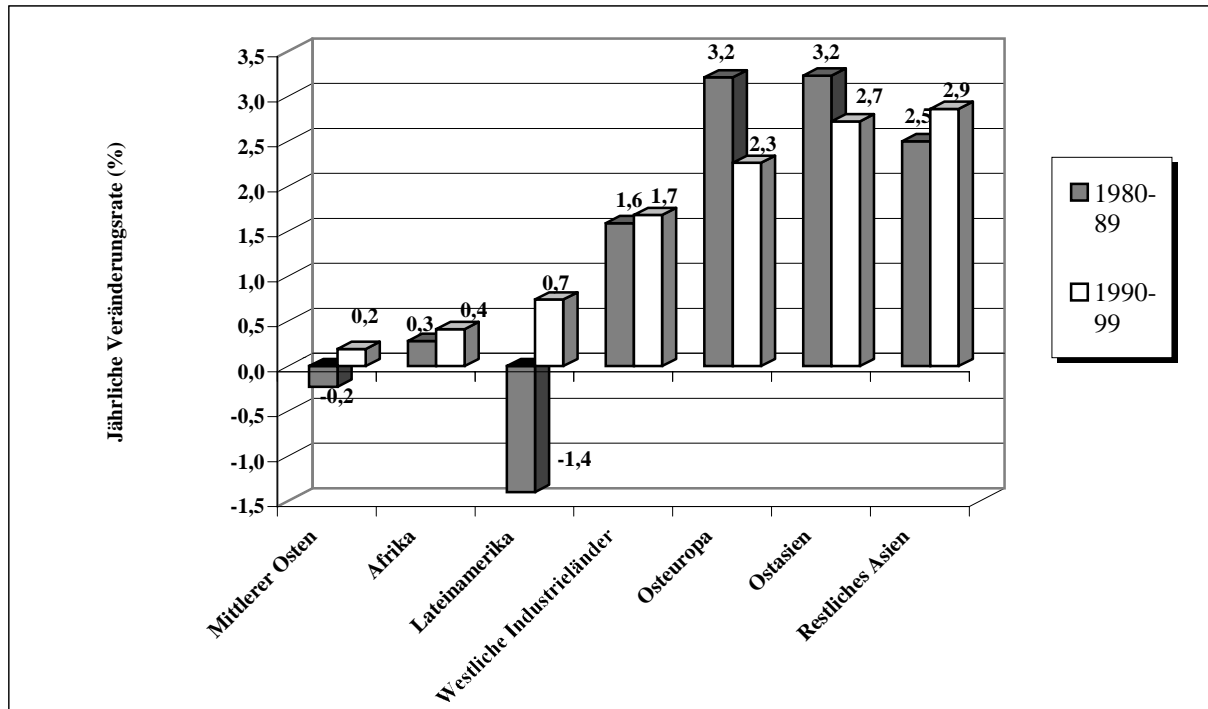
Priorität für die Verbesserung der Arbeitsproduktivität in Lateinamerika kommt einer breitenwirksamen Ausweitung der (institutionell grundlich reformierten) Sekundarschulbildung zu, mit der die Voraussetzungen für eine wettbewerbsfähige berufliche Qualifizierung der Arbeitskräfte geschaffen werden. Da sich die Qualifikationsprofile von Arbeit im Zuge der dynamischen Globalisierung der Märkte und der Internationalisierung wirtschaftlicher Aktivitäten rasant ändern, müssen sich die lateinamerikanischen Bildungssysteme von tradierten Lehr- und Lernformen verabschieden und auch dem Weiterbildungsdruck Rechnung tragen, der durch drastisch verkürzte Halbwertszeiten von Wissen entsteht. Auch in den tertiären Bildungssystemen Lateinamerikas müssen die wissenschaftlichen Prioritäten den veränderten Anforderungen des 21. Jahrhunderts entsprechend gesetzt werden. Dies betrifft vor allem die überragende und noch zunehmende Bedeutung der Lebenswissenschaften sowie der Informations- und Kommunikationswissenschaften und der zugehörigen Technologien. Für die Human- und Sozialwissenschaften, die an lateinamerikanischen Universitäten traditionell eine starke Rolle spielen (und sich dem iberolusitanischen Erbe noch immer verpflichtet sehen mögen), geht es darum, Brücken zu den Naturwissenschaften zu finden. Im internationalen Wettbewerb sind die lateinamerikanischen Gesellschaften auf die Fähigkeiten für neue technologische Entwicklungen, für Innovationen und

für die Assimilation neuer Technologien angewiesen.

Lateinamerika ist keine Region der Technikfeindlichkeit und es gibt vielfältige Beispiele für eine erfolgreiche Übernahme technologischer Neuerungen und deren Anpassung an die örtlichen Verhältnisse (auch wenn dabei nicht immer die WTO-Regeln für *Intellectual Property Rights* eingehalten werden). Eigenständige, innovative Forschungs- und Entwicklungsleistungen hängen allerdings auch von hinreichenden Vorleistungen für die Schaffung von Humanressourcen ab. Für die Qualifikation ihrer Bevölkerungen und für Investitionen in technologische Innovationen wenden die lateinamerikanischen Gesellschaften jedoch nur relativ geringe Mittel auf (vgl. Tabelle 2). So waren beispielsweise in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre in Mexiko nur 5% der Studierenden in naturwissenschaftlichen Studiengängen (auf Hochschulniveau) immatrikuliert, in Brasilien sogar lediglich 3,4% (Deutschland: 14,4%). Je 1 Million Einwohner wurde 1998 in Mexiko und Kolumbien lediglich ein Patent erteilt (Deutschland: 235). Forschungsergebnisse aus Lateinamerika, die Weltgeltung erreichen, sind bislang eher selten geblieben; zu den Ausnahmen gehört beispielsweise ein in Kuba entwickelter Meningitis-Impfstoff, der zunächst nach ganz Lateinamerika verkauft wurde, und für den jetzt ein britischer Pharmakonzern lizenziert werden wird.

Abbildung 3: Entwicklung der Arbeitsproduktivität in Lateinamerika im internationalen Vergleich

(Durchschnittliche jährliche Veränderungsrate in %)



Quelle: Inter-American Development Bank, Economic and Social Progress in Latin America 2001 Report.

Das *United Nations Development Programme* (UNDP) hat sich in seinem „*Human Development Report 2001*“ mit neuen Technologien im Dienste der menschlichen Entwicklung befasst und ein Messkonzept vorgelegt, das es erlaubt, die Innovations- und Technologieeignung von Ländern zu vergleichen. Der *Technology Achievement Index* (TAI) soll messen, wie gut ein Land Technologie entwickelt und verbreitet und wie die Einwohner dieses Landes für die Entwicklung und Verbreitung neuer Technologien qualifiziert sind.¹ Unter den 72 Industrie- und Entwicklungsländern, für die der TAI ermittelt wurde, liegen lateinamerikanische Staaten lediglich im Mittelfeld oder auf hinteren Rängen (vgl.

Abbildung 4). Kein lateinamerikanisches Land gehört zu der Gruppe der 18 Volkswirtschaften, die bei dem technologischen Fortschritt international führend sind. Mexiko, Argentinien, Costa Rica und Chile werden vom UNDP immerhin zu den Ländern gerechnet, die bei dem technischen Fortschritt potenziell führend sein können. Für mehrere Länder in Lateinamerika wird zudem eine dynamische Nutzung des technischen Fortschritts konstatiert. Nicaragua wird im Hinblick auf den technischen Fortschritt innerhalb Lateinamerikas als „marginales Land“ klassifiziert.

¹ Der TAI erfasst vier Dimensionen der Kapazität eines Landes, an den technologischen Innovationen zu partizipieren: (i) Entwicklung von Technologie; (ii) Verbreitung von Innovationen; (iii) Verbreitung älterer Innovationen; (iv) Qualifikation der Bevölkerung. Der TAI misst nicht, ob ein Land in der weltweiten technologischen Entwicklung führend ist, sondern wie gut dieses Land an der Entwicklung und Anwendung von Technologie partizipiert. Der TAI erreicht in dem *Human Development Report 2001* den höchsten Wert 0,744 für Finnland und den niedrigsten Wert 0,066 für Mosambik.

Tabelle 2: Humanressourcen und technologischer Fortschritt in Lateinamerika

Land	Durchschnittliche Dauer des Schulbesuchs ^a (in Jahren) 2000	Studierende der Naturwissenschaften (in % aller Studierenden) 1995-97	Ausgaben für Forschung und Entwicklung (in % des BSP) 1987-97	BSP ^b pro Kopf (in US\$) 2000	Technology Achievement Index 2001
Argentinien	8,8	12,0	0,4	7.440	0,381
Bolivien	5,6	7,7	0,5	1.000	0,277
Brasilien	4,9	3,4	0,8	3.570	0,311
Chile	7,6	13,2	0,7	4.600	0,357
Costa Rica	6,1	5,7	0,2	3.960	0,358
Dominikan. Rep.	4,9	5,7	..	2.100	0,244
Ecuador	6,4	6,0	..	1.210	0,253
El Salvador	5,2	3,6	..	1.990	0,253
Honduras	4,8	3,0	..	850	0,208
Jamaika	5,3	1,6	..	2.440	0,261
Kolumbien	5,3	5,2	..	2.080	0,274
Mexiko	7,2	5,0	0,3	5.080	0,389
Nikaragua	4,6	3,8	..	420	0,185
Panama	8,6	8,5	..	3.260	0,321
Paraguay	6,2	2,2	..	1.450	0,254
Peru	7,6	7,5	..	2.100	0,271
Trinidad&Tobago	7,8	3,3	..	4.980	0,328
Uruguay	7,6	7,3	..	6.090	0,343
Zum Vergleich: Deutschland	10,2	14,4	2,4	25.050	0,583

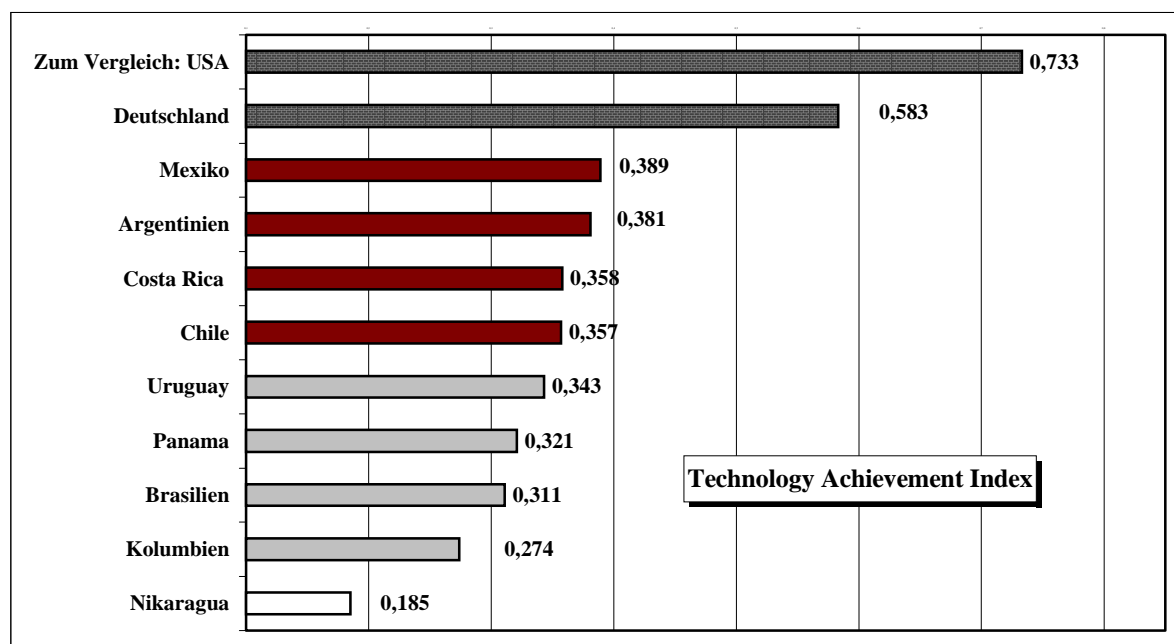
^a Fünfzehnjährige und älter.

^b Bruttonationaleinkommen (Bruttoinlandsprodukt).

.. Nicht verfügbar.

Quelle: United Nations Development Programme, *Human Development Report 2001*, New York 2001. World Bank, *World Development Report 2002*, Washington, D.C. 2001.

Abbildung 4: Der Index für technologischen Fortschritt in lateinamerikanischen Volkswirtschaften



Quelle: United Nations Development Programme, *Human Development Report 2001*.

In der Weltkarte des technologischen Fortschritts sind weite Teile Lateinamerikas weiße Flecken. Von weltweit 46 technologischen Innovationszentren² liegen lediglich zwei in Lateinamerika, São Paulo sowie Campinas, ebenfalls im brasilianischen Bundesstaat São Paulo. Neben diesen Zentren mit überregionaler Bedeutung haben sich in verschiedenen Ländern Lateinamerikas aus Netzwerken von Hochschulen, Niederlassungen multinationaler Technologiekonzerne sowie lokalen Unternehmen Innovationssysteme mit begrenzter Reichweite gebildet. So ist beispielsweise im Umkreis des *Instituto Tecnológico de Costa Rica* (ITCR) und der costaricanischen Niederlassung des *Intel*-Konzerns ein *Software-Cluster* entstanden, das erfolgreich Segmente des internationalen Technologiemarktes bedient; der Pro-Kopf-Wert der von Costa Rica exportierten *Software* ist höher als in jedem anderen lateinamerikanischen Land. Auch einigen anderen Technologiezentren Lateinamerikas ist durch Anpassungsentwicklungen externer Innovationen und die Bildung von Akteursverbünden die Erschließung überregionaler Absatzmärkte gelungen.

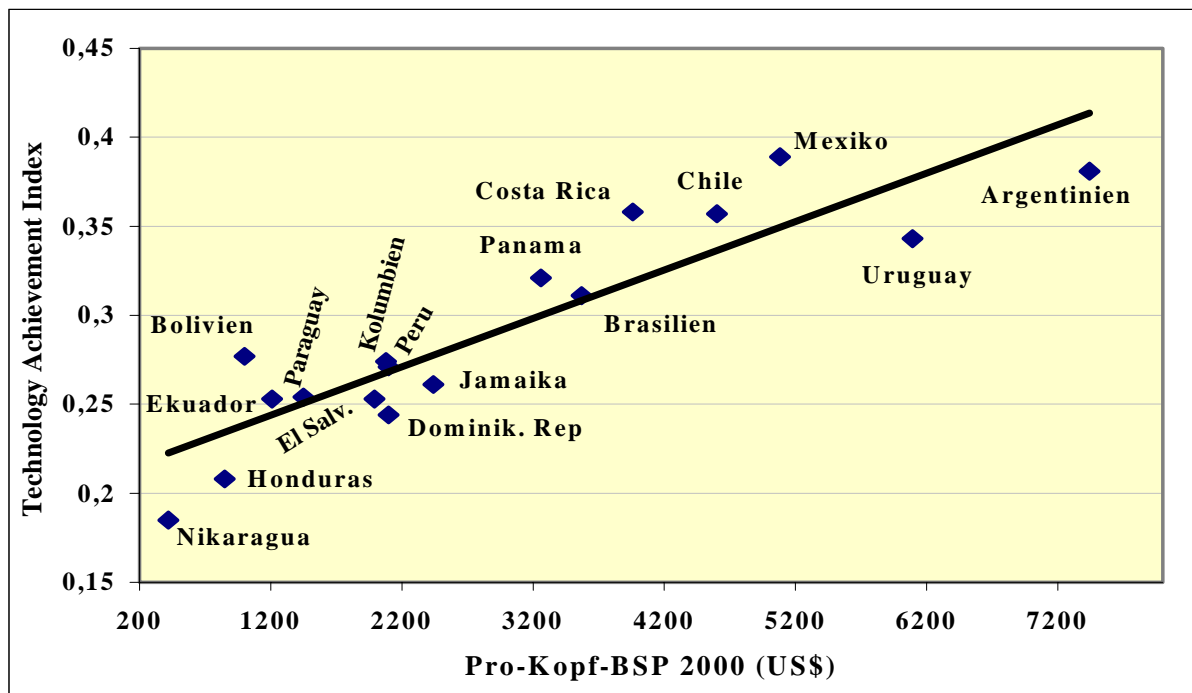
Abgesehen von einzelnen Erfolgsbeispielen ist aber die Gefahr nicht zu übersehen, dass Lateinamerika den Anschluss an die Wissensgesellschaft verpassen könnte und lateinamerikanische Volkswirtschaften im internationalen Wettbewerb weiter zurückzufallen drohen. Die höchsten Wohlstandsgewinne werden zukünftig vermutlich diejenigen Gesellschaften erzielen können, denen es gelingt, sich im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung auf Bereiche mit hohen technologischen Anforderungen zu spezialisieren. Ob es gelingt, technologische Kapazitäten aufzubauen, ist nicht nur eine Frage des Geldes, sondern hängt auch davon ab, wie Menschen in einem von Kreativität geprägtem Umfeld agieren. Insofern ist es durchaus zukunftsweisend, wenn für mehrere lateinamerikanische Volkswirtschaften die TAI-Werte deutlich höher sind, als es entsprechend dem trendmäßigen Zusammenhang zwischen Pro-

Kopf-Einkommen und technologischem Fortschritt zu erwarten wäre (vgl. Abbildung 5).

Damit lateinamerikanische Unternehmen in wachstumsträchtigen Märkten mit höherer Wertschöpfung erfolgreich sein können, sind nicht nur technologische Kompetenz und Innovationsbereitschaft auf der Mikroebene erforderlich. Benötigt werden auch funktionsfähige Finanzmärkte, die Wagniskapital bereitstellen, sowie eine gut ausgebaute materielle Infrastruktur, die sinkende Kommunikations- und Transaktionskosten ermöglicht. Erforderlich ist die Reorganisation und Verzahnung der Beziehungen zwischen öffentlichen, parastaatlichen und privaten Akteuren auf allen Ebenen, um die Problemlösungskapazitäten möglichst vieler gesellschaftlicher Akteure zu mobilisieren. Die lateinamerikanischen Volkswirtschaften müssen keineswegs in ihrer bisherigen Rolle passiver Weltmarktintegration auf der Basis von Faktorkostenvorteilen bei Rohstoffen und wissensextensiven Industriegütern verharren. Prinzipiell können auch technologische Nachzügler durch Mobilisierung der Lernfähigkeit ihrer Gesellschaften in wissensintensivere Bereiche vordringen, und damit auch in wertschöpfungsintensivere Produktionsbereiche. Offen bleibt allerdings, ob die etablierten Volkswirtschaften der westlichen Industrieländer bereit sind, sich steigendem Angebotsdruck lateinamerikanischer Konkurrenten zu stellen.

² Als technologische Innovationszentren werden in dem *Human Development Report 2001* Standorte klassifiziert, die vier Kriterien erfüllen: (i) das Vorhandensein von Hochschulen und Forschungseinrichtungen zur Ausbildung qualifizierter Arbeitskräfte oder zur Entwicklung neuer Technologien; (ii) die Präsenz etablierter Unternehmen oder multinationaler Großunternehmen zur Gewährleistung von technologischem *Know how* und wirtschaftlicher Stabilität; (iii) die Bereitschaft, zur Gründung neuer Unternehmen; (iv) die Verfügbarkeit von Wagniskapital für die Umsetzung von Erfindungen und Geschäftsideen in marktfähige Produkte.

Abbildung 5: Technologischer Fortschritt und Einkommensniveau in lateinamerikanischen Volkswirtschaften



Quelle: Tabelle 2.

Literatur

Djankov, Simeon / La Porta, Rafael / Lopez-de-Silanes, Florencio / Shleifer, Andrei: *The Regulation of Entry* (= KSG Working Paper No. 01-015), Harvard University, Cambridge/Mas. 2000.

Inter-American Development Bank: *Competitiveness: The Business of Growth. Economic and Social Progress in Latin America 2001 Report*, Washington, D.C. 2001.

United Nations Development Programme: *Human Development Report 2001*, New York 2001.

World Economic Forum: *Global Competitiveness Report 2001*, Geneva 2001.

World Bank: *World Development Report 2002*, Washington, D.C. 2001.

World Trade Organization: *International Trade Statistics 2001*, Geneva 2001.

Nützliche Internet-Adressen zum Thema

<http://www.iadb.org>

<http://www.undp.org>

<http://www.worldbank.org>

<http://www.world-economic-forum.org>

<http://www.wto.org>

Autorennotiz: Prof. Dr. rer. pol. Hartmut Sangmeister lehrt Entwicklungsökonomie an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg; Forschungsschwerpunkte der letzten Jahre: Probleme der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung Lateinamerikas; wirtschaftspolitische Reformprozesse und regionale Integration im südlichen Lateinamerika. E-Mail: hartmut.sangmeister@urz.uni-heidelberg.de.

Lateinamerika Jahrbuch 2001

Band 10

Herausgegeben von
Klaus Bodemer, Heinrich-W. Krumwiede,
Detlef Nolte und Hartmut Sangmeister

Schriftleitung: Wolfgang Grenz

Teil I: Aufsätze

Peter Nunnenkamp

Ist diesmal alles anders? Die neue Welle regionaler Integration in
Lateinamerika aus europäischer Perspektive

Berlindes Astrid Küchemann

Erst kürzlich in der Staatsbürgerschaft angekommen. Wege, Vorschläge, Errungenschaften
und Herausforderungen der Frauenbewegung in Lateinamerika

Jörg Faust

Aufstieg und Niedergang der mexikanischen Autokratie

Christian von Haldenwang

Standortpolitik – neue Rollen für Regionen und Kommunen in Lateinamerika

Teil II: Entwicklungen in Ländern und Regionen

Länderchronologien 2000, Basisdaten, Kennziffern zur demographischen, sozialen und wirt-
schaftlichen Entwicklung für alle Länder Lateinamerikas und der Karibik.

Frankfurt/M.: Vervuert 2001, 340 S.

Einzelpreis: € 22,50 (DM 44,00)

Abonnementspreis: € 14,30 (DM 28,00) pro Ausgabe

jeweils zuzüglich Versandkosten

Impressum: BRENNPUNKT LATEINAMERIKA erscheint zweimal im Monat und wird vom Institut für Iberoamerika-Kunde (IIK) in Hamburg herausgegeben. Das IIK bildet zusammen mit dem Institut für Allgemeine Überseeforschung, dem Institut für Asienkunde, dem Institut für Afrika-Kunde und dem Deutschen Orient-Institut den Verbund der Stiftung Deutsches Übersee-Institut. Aufgabe des IIK ist die gegenwartsbezogene Beobachtung und wissenschaftliche Untersuchung der politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklungen in Lateinamerika. Das Institut ist bemüht, in seinen Publikationen verschiedene Meinungen zu Wort kommen zu lassen, die jedoch grundsätzlich die Auffassung des/der jeweiligen Autors/Autorin und nicht unbedingt die des Instituts darstellen.

Redaktion: Detlef Nolte; Textverarbeitung: Jens Urban

Bezugsbedingungen: DM 120,- p.a. (für Unternehmen und öffentliche Institutionen); DM 90,- (für Privatpersonen und Nichtregierungsorganisationen); DM 60,- (für Studierende und Erwerbslose). Für den Postversand wird ein zusätzlicher Betrag von DM 30,- erhoben. Einzelausgaben kosten DM 6,00 (für Studierende DM 4,00). BRENNPUNKT LATEINAMERIKA kann auch zum Abopreis per E-Mail bezogen werden.

INSTITUT FÜR IBEROAMERIKA-KUNDE

Alsterglaciis 8 · D-20354 Hamburg · Tel: 040 / 41 47 82 01 · Fax: 040 / 41 47 82 41

E-mail: iikh@uni-hamburg.de · Internet: <http://www.rz.uni-hamburg.de/IK>

Peter Peetz

Neopopulismus in Lateinamerika

Die Politik von Alberto Fujimori (Peru) und Hugo Chávez (Venezuela) im Vergleich

Hamburg: Institut für Iberoamerika-Kunde 2001, im Druck, € 7,70 (DM 15,00)

(Beiträge zur Lateinamerika-Forschung, Band 7)

ISBN 3-926446-85-4

Mit Hugo Chávez hat sich in Venezuela ein Präsident an der Macht etabliert, dessen Politik häufig mit dem Schlagwort „Neopopulismus“ charakterisiert wird. Außer dem venezolanischen Staatschef werden noch andere lateinamerikanische Politiker als Neopopulisten bezeichnet, allen voran Perus Ex-Präsident Alberto Fujimori. Der Begriff „Neopopulismus“ stellt Chávez und Fujimori in die Tradition des lateinamerikanischen Populismus und weckt dadurch Assoziationen an Politiker wie Getúlio Vargas (Brasilien 1930-45; 1951-54) und Juan Domingo Perón (Argentinien 1946-55; 1973-74). Die dem Neopopulismus und dem klassischen Populismus gemeinsamen Merkmale sind ein charismatischer Führungsstil, der Aufbau massenclientelistischer Bindungen durch eine verteilungsorientierte Sozialpolitik und ein besonderer Pathos in der Anrufung des „Volkes“. Das Ende der Ära Fujimori und der Ausgang der Wahlen in Venezuela vom Juli 2000, nach denen Chávez nun voraussichtlich bis ins Jahr 2006 im Amt bleiben wird, geben Anlass zu einer näheren Betrachtung des Konzepts Neopopulismus. Denn trotz der angesprochenen Parallelen zwischen Fujimori und Chávez unterscheidet sich ihre Politik so sehr, dass ihre gemeinsame Subsumierung unter diesen Terminus dessen Sinnhaftigkeit sowie dessen Nutzen für die politikwissenschaftliche Diskussion in Frage stellt.

Diese Arbeit klärt, was mit den Bezeichnungen „Populismus“ und „Neopopulismus“ gemeint ist. Sie diskutiert, ob das Konzept „Neopopulismus“ praktikabel ist und ob es für die Politikanalyse aussagekräftig und notwendig ist. Es wird analysiert,

- warum neopopulistische Politiker an die Macht kommen,
- wie sich ihre Anhängerschaft zusammensetzt,
- welchen politischen Diskurs sie verwenden,
- wie sich politische Kommunikation im Neopopulismus gestaltet,
- ob und wie Neopopulisten ihren Diskurs auf einzelnen Politikfeldern in die Tat umsetzen,
- welche Bedeutung Neopopulismus für die Demokratie eines Landes hat und
- was die Ablösung neopopulistischer Machthaber herbeiführt.

Zu beziehen über:

INSTITUT FÜR IBEROAMERIKA-KUNDE

Alsterglaci 8 · 20354 Hamburg · Tel: 040 / 41 47 82 01 · Fax: 040 / 41 47 82 41

E-Mail: iikh@uni-hamburg.de · Internet: <http://www.rrz.uni-hamburg.de/IK>